

ACTA No. 1

ACTA DE PREGUNTAS, RESPUESTAS Y ACLARACIONES

**PROCEDIMIENTO DE CONTRATACIÓN INTERNACIONAL
PE-EPMGDT-2024-04**

**SERVICIO DE RELACIONES PÚBLICAS Y REPRESENTACIÓN EN EL EXTERIOR PARA LA
PROMOCIÓN DEL DESTINO QUITO PARA LOS MERCADOS DE EUROPA Y RESTO DEL
MUNDO PARA LOS AÑOS 2024 Y 2025**

En la ciudad de Quito, en las instalaciones de la Empresa Pública Metropolitana de Gestión de Destino Turístico, ubicada en Pasaje Oe3G Río Amazonas N51-20 y Calle N50B, a los 28 días del mes de marzo de 2024, siendo las 08H30, se reúnen los miembros de la Comisión Técnica designada mediante Resolución Administrativa No. EPMGDT-GG-ER-2024-016 de fecha 25 de marzo de 2024 para la contratación internacional signada con el código PE-EPMGDT-2024-04 del ***“Servicio de Relaciones Públicas y Representación en el exterior para la promoción del destino Quito para los mercados de Europa y Resto del Mundo para los años 2024 Y 2025”***, la misma que se encuentra integrada por los siguientes servidores:

- Pablo Arboleda – Jefe de Calidad, Delegado de la Máxima Autoridad (Presidente de la Comisión)
- José Guerra, Coordinador de Promoción Digital, Dirección de Mercadeo, Delegado del Área Requirente (Miembro de la Comisión)
- Winter Intriago, Técnico 1, Dirección de Comercialización, Profesional afín al objeto de la contratación designado por la máxima autoridad (Miembro de la Comisión)

Quiénes serán los responsables de responder cualquier pregunta o emitir cualquier aclaratoria.

1. DESIGNACIÓN DE SECRETARIO:

La Comisión Técnica designa por unanimidad a Rubén Lara, en calidad de secretario, quien actuará sin voz ni voto.

2. LECTURA DE PREGUNTAS RECIBIDAS VÍA MAIL:

La Directora de Mercadeo conforme lo determinado en el artículo 3 de la resolución EPMGDT-GG-ER-2024-016 recibió las preguntas en el siguiente email mheredia@quito-turismo.gob.ec, cumpliendo el cronograma establecido hasta las 12H00 hora Ecuador, las mismas que fueron entregadas por medio físico a la comisión con el objeto que sea contestadas, las empresas que realizaron las preguntas son:

- A. Rebeca Berriochoa -PTG Consulting
- B. Diego Barceló – Corporación Comunicación Iberoamericana
- C. More Turismo

A continuación, se detallan las preguntas:

A. REBECA BERRIOCHOA -PTG CONSULTING

Pregunta 1

¿Las credenciales que se cuentan a través de una operación global serán reconocidas para cada una de las subsidiarias, aún cuando los contratos específicos de ciertos proyectos se encuentren bajo la razón social de alguna o varias de ellas?

Respuesta 1

No, deben participar con la razón social o persona jurídica bajo la cual se encuentran los contratos que acrediten la experiencia.

B. DIEGO BARCELÓ – CORPORACIÓN COMUNICACIÓN IBEROAMERICANA

Pregunta 1

¿Se puede certificar la existencia de oficinas a través de las oficinas de los partners?
¿Cómo se puede certificar?

Respuesta 1

Si, se puede certificar la existencia de oficina o filial a través de las oficinas de partners, para lo cual deberán presentar documentos que validen la existencia de la oficina y filial respectiva como compromiso de compra o renta del bien inmueble o contrato de arrendamiento o título de propiedad.

Pregunta 2

¿El concurso contempla la posibilidad de que Empresa Pública Metropolitana de Gestión de Destino Turístico (Quito Turismo), pague por adelantado los servicios solicitados en las bases?

Respuesta 2

No, de acuerdo a los términos de referencia en su numeral 16. ANTICIPOS menciona:
En esta contratación no aplican anticipos.

Pregunta 3

¿Cuáles son los mercados para los que hay que presentar un equipo técnico local y organigrama?

Respuesta 3

De acuerdo a lo solicitado en los términos de referencia para esta contratación, se debe presentar al menos en 2 mercados entre los cuales se encuentran: Reino Unido, España, Países Bajos, Alemania, Italia, Francia.

Por lo tanto, al menos 2 equipos técnicos y organigramas dentro de los mercados antes mencionados.

Pregunta 4

¿El título de tercer nivel puede ser de grado universitario y/o de un máster o doctorado?

Respuesta 4

El título de tercer nivel corresponde a un grado universitario, sin embargo, si presentan un título de masterado o doctorado también será acreditado ya que correspondería a un nivel superior de cuarto nivel.

Pregunta 5

¿Cómo se calcula la experiencia en años del oferente en el manejo de destinos leisure y MICE?

Por la antigüedad en años del contrato más antiguo (Por ejemplo, un contrato de un año del 2020 puntuaría 4 años) o por la cantidad de años que los certificados sumen de antigüedad (En el mismo ejemplo anterior sumaría sólo 1 año).

Respuesta 5

De acuerdo al punto 20.2 de Metodología calificación por puntaje establece:

Experiencia en años en el manejo de destinos Leisure y MICE	La mayor experiencia de la empresa en años se le otorgará el mayor puntaje y a las demás se les asignará un puntaje directamente proporcional.	20 puntos
---	--	-----------

Es decir, al mayor puntaje corresponderá a la empresa que presente al menos un certificado en manejo de destinos leisure y al menos un certificado en MICE de mayor antigüedad, por ejemplo, la empresa que presente un certificado de 20 años de manejo en destinos leisure y 20 años en destinos MICE y otra que como en su ejemplo presente un certificado de 2020 con una antigüedad de 4 años, al de 20 años le corresponderá los 20 puntos y al de 4 años el puntaje de 4.

Pregunta 6

¿Las firmas de los formularios pueden ser a mano o deben ser electrónicas?

Respuesta 6

Las firmas de los formularios deben ser electrónicas.

C. MORE TURISMO

Pregunta 1

¿Es necesario apostillar los documentos al momento de presentar la oferta o una vez adjudicado el proceso?

Respuesta 1

De acuerdo a los términos de referencia 21.2 OBLIGACIONES DE LA EMPRESA A CONTRATARSE menciona:

El oferente **adjudicado** deberá presentar la documentación legal pertinente y apostillada que requiera Quito Turismo, así como protocolización del contrato.

Pregunta 2

Proceso de Presentación de Ofertas: ¿Hay especificaciones detalladas sobre el formato y contenido que deben tener las ofertas enviadas por correo electrónico? Por ejemplo, ¿Requieren algún tipo de firma electrónica o formato PDF específico?

Respuesta 2

El contenido de la oferta está detallado en las bases de la contratación internacional que se encuentran en editable justamente para que puedan ser utilizadas de acuerdo a lo solicitado por los Términos de Referencia, es importante mencionar que todos los formularios colocados en las bases deben venir correctamente llenos y firmados electrónicamente.

Pregunta 3

Clarificación sobre la Entrega de Garantía: La garantía de fiel cumplimiento del contrato es del 5% del valor total, pero ¿Es correcto realizar mediante una aseguradora un contrato de fianzas? ¿Se requiere alguna forma específica o proceso para esta entrega? ¿Esta garantía se realiza para el momento de la presentación de la oferta o una vez adjudicado el proceso?

Respuesta 3

¿Es correcto realizar mediante una aseguradora un contrato de fianzas?

No, la póliza deberá ser de fiel cumplimiento del contrato incondicional e irrevocable, de cobro inmediato, emitida por una compañía de seguros ejecutable en Ecuador.

¿Se requiere alguna forma específica o proceso para esta entrega?

Una vez adjudicado el proceso, se enviará el documento respectivo para que puedan procesar la garantía solicitada en los términos de referencia.

¿Esta garantía se realiza para el momento de la presentación de la oferta o una vez adjudicado el proceso?

Esto se realiza una vez adjudicado el proceso.

Pregunta 4

Documentación Requerida para el Partner: En caso de que se permita usar un partner en lugar de tener una filial propia en cada mercado priorizado, ¿Qué tipo de documentación se requiere para demostrar la relación y capacidad operativa de estos partners? Por ejemplo, ¿Se necesitan acuerdos de colaboración, evidencia de trabajos anteriores realizados conjuntamente, o algún otro tipo de certificación que avale su experiencia y capacidad en los mercados respectivos?

Respuesta 4:

Si, se necesita presentar acuerdos de colaboración o certificación o justificación respectiva de que son partners; es importante mencionar que la documentación de su partner puede ser utilizada solamente para el numeral 20. Parámetros de Calificación / Requisitos Mínimos Empresa donde menciona:

La empresa debe contar con una filial en mínimo **(2)** mercados priorizados entre los cuales se encuentran: Reino Unido, España, Países Bajos, Alemania, Italia, Francia con su respectivo equipo de trabajo que atienda los requerimientos de Quito Turismo y tenga capacidad de respuesta inmediata.

Para esto deberán presentar:

- Organigrama por cada mercado seleccionado del equipo de trabajo para Quito, en este punto deben presentar de al menos **(2)** mercados entre los que se encuentran Reino Unido, España, Países Bajos, Alemania, Italia, Francia y para lo cual deberán cumplir con los requisitos del personal técnico y documentación habilitante.
- Documentos que validen la existencia de la oficina y filial respectiva a través de compromiso de compra o renta del bien inmueble o contrato de arrendamiento o título de propiedad.

Pregunta 5

Requisito de Filial para Empresas en la Unión Europea: Si Moreturismo, estando legalmente constituida en España y siendo miembro de la Unión Europea, ¿Es suficiente tener un partner en los distintos mercados priorizados (como Reino Unido, Alemania, Italia, entre otros) en lugar de establecer filiales propias en cada uno de estos países?

¿Esta alternativa cumple con los requisitos de presencia en el mercado establecidos en las bases de la licitación?

Respuesta 5:

Correcto, su constitución al ser en España sirve para el convenio de doble tributación que se mantiene con Ecuador y su filial puede ser de un partner, lo mínimo requerido es contar con una filial en al menos **2** de los mercados priorizados para Quito.

En caso que deseen pueden colocar también de todos los mercados prioritarios la documentación de su partner como organigrama, personal técnico y documentos que validen la existencia de la oficina o filial.

Pregunta 6

Filial en Mercados Priorizados: ¿Se requiere que la filial esté operativa durante un tiempo mínimo antes de la licitación o existen especificaciones sobre el tipo de operaciones que debe haber realizado en esos mercados (Reino Unido, España, Países Bajos, Alemania, Italia, Francia)?

Respuesta 6:

No se ha solicitado un tiempo específico antes de la licitación, pero al momento de presentar la oferta si debe probarse que existe la filial a través de:

- Documentos que validen la existencia de la oficina y filial respectiva a través de compromiso de compra o renta del bien inmueble o contrato de arrendamiento o título de propiedad.
- Organigrama por cada mercado seleccionado del equipo de trabajo para Quito, en este punto deben presentar de al menos **(2)** mercados entre los que se encuentran Reino Unido, España, Países Bajos, Alemania, Italia, Francia y para lo cual deberán cumplir con los requisitos del personal técnico y documentación habilitante.

Pregunta 7

Especificaciones Técnicas de la Propuesta: ¿Existen lineamientos más detallados o formatos específicos que deban seguirse al presentar la propuesta técnica, especialmente en lo que respecta a las estrategias de promoción y marketing para Quito?

Respuesta 7:

De acuerdo a las bases de contratación internacional se debe llenar la propuesta técnica con el formato que se encuentra en el formulario #3 de acuerdo a los productos que se solicitan en los términos de referencia, el cuadro es el siguiente:

N°	PRODUCTO Y/ O SERVICIOS ESPERADOS	DETALLE DEL SERVICIO	CANTIDAD REQUERIDA

Con respecto a estrategias de promoción y marketing para Quito, estas pueden ser anexadas como documentos adicionales y no tendrán puntuación ya que para esta fase de la licitación no se ha solicitado en los términos de referencia.

Pregunta 8

Detalles de las Obligaciones Tributarias: ¿Qué detalles específicos y formatos de documentación se necesitan para demostrar el cumplimiento de las obligaciones tributarias en el país de constitución de la empresa?

Respuesta 8:

De acuerdo a los Términos de Referencia numeral 22 ÍNDICES FINANCIEROS menciona:

Presentar los estados financieros de la empresa del **último año fiscal** a través de pago de impuestos.

El formato dependerá del país de origen de la declaración de impuestos, se sugiere que mencione activos, pasivos, patrimonio.

Pregunta 9:

Con respecto al representante que se necesita en Ecuador, para la presentación de la oferta y de informes de cumplimiento, ¿es válido el siguiente documento? (se adjunta como anexo)

Respuesta 9:

No es necesario tener un representante en Ecuador para la presentación de oferta, sin embargo para la empresa que sea adjudicada el documento anexado no serviría, ya que debe ser un poder notarial donde la persona designada en Ecuador pueda también suscribir contratos, adendum, renovaciones, además de hacer diligencias entre empresas públicas y privadas, así como firma de actas entrega parciales, definitiva e informes mensuales o periódicos, todo esto con el propósito de cumplir con el objeto contractual.

Pregunta 10:

¿Existen fechas específicas de cumplimiento de la agenda turística planteada en el TDR (punto9)?

Respuesta 10

La agenda turística es un insumo de referencia de las actividades que realizará la empresa, sin embargo, las fechas de ejecución de los productos y servicios del contrato serán tratados entre las partes.

Es importante mencionar que el punto 9 se refiere a INFORMACIÓN QUE DISPONE LA ENTIDAD CONTRATANTE, por lo tanto, una vez adjudicado el proceso a la empresa que cumpla con todo lo requerido en las bases de contratación internacional y términos de referencia se le podrá entregar desde Quito Turismo todos los insumos mencionados en este punto y de esta manera que sirvan de material de apoyo para el desarrollo de los productos y servicios contratados.

3. ACLARACIONES

Se aclara que en los términos de referencia por un error de tipeo en el numeral:

17. FORMAS Y CONDICIONES DE PAGO menciona:

El pago se realizará de acuerdo con los productos y servicios entregados, previo a la presentación de un informe de cumplimiento de actividades mensual o por períodos, que incluya soportes en digital e impreso, y la presentación del acta entrega recepción correspondiente, realizada por el administrador del contrato. Se deberá considerar todos los detalles mencionados en la Metodología de Trabajo de estos Términos de Referencia y Obligaciones del Contratista.

Se aclara que “el pago se realizará de acuerdo con los productos y servicios entregados, **posterior** a la presentación de un informe de cumplimiento de actividades mensual o por períodos...”

Es importante mencionar que se han dado contestación a las preguntas que han llegado dentro del cronograma establecido para la presente contratación internacional.

Sin tener más temas que tratar se da por terminada la audiencia, siendo las 10H15, en Quito Distrito Metropolitano, el día 28 de marzo de 2024.

Para constancia de lo actuado se suscribe la presente acta:

Pablo Arboleda

Presidente de la Comisión Técnica

José Guerra

Delegado del área requirente

Winter Intriago

Profesional afín al objeto de la
contratación

Rubén Lara

Secretario quien actuará sin voz ni voto